

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, IMPLIKASI, DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, maka dapat diketahui kesimpulan dari penelitian ini adalah :

1. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan antara kualitas produk dengan minat beli pelanggan pada sepeda motor Suzuki matik. Positif artinya koefisien variabel kualitas produk ( $X_1$ ) bernilai positif yaitu 0,488 yang artinya jika variabel kualitas produk ( $X_1$ ) mengalami kenaikan sebanyak satu satuan, maka variabel minat beli ( $Y$ ) akan mengalami kenaikan sebesar 0,488. Sedangkan signifikan artinya karena nilai signifikansi sebesar 0,000.
2. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan antara harga dengan minat beli pelanggan pada sepeda motor Suzuki matik. Positif artinya koefisien variabel harga ( $X_2$ ) bernilai positif yaitu 0,176 yang artinya jika variabel harga ( $X_2$ ) mengalami kenaikan sebanyak satu satuan, maka variabel minat beli ( $Y$ ) akan mengalami kenaikan sebesar 0,176. Sedangkan signifikan artinya karena nilai signifikansi sebesar 0,000.
3. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama-sama antara kualitas

produk dan harga dengan minat beli pelanggan pada sepeda motor Suzuki matik. Positif artinya koefisien regresi variabel kualitas produk ( $X_1$ ) sebesar 0,488 yang artinya jika variabel kualitas produk ( $X_1$ ) mengalami kenaikan sebanyak satu satuan dan nilai variabel harga ( $X_2$ ) tetap, maka variabel minat beli ( $Y$ ) akan mengalami kenaikan sebesar 0,488. Koefisien regresi variabel harga ( $X_2$ ) sebesar 0,176 yang artinya jika variabel harga ( $X_2$ ) mengalami kenaikan sebanyak satu satuan dan nilai variabel kualitas produk ( $X_1$ ) tetap, maka variabel minat beli ( $Y$ ) akan mengalami kenaikan sebesar 0,176. Sedangkan signifikan artinya karena nilai signifikansi sebesar 0,000.

## **5.2 Implikasi**

Hasil analisis menyatakan kualitas produk dan harga berpengaruh terhadap minat beli, oleh karena itu untuk meningkatkan minat beli perusahaan harus mampu meningkatkan respons positif terhadap  $X_1$  (kualitas produk) dan  $X_2$  (harga), dan beberapa aspek yang perlu ditingkatkan adalah sebagai berikut:

### **1. Variabel kualitas produk**

#### **a. Dimensi kehandalan**

Untuk meningkatkan minat beli pelanggan terhadap sepeda motor Suzuki matik maka perusahaan harus merancang kembali mesin Suzuki matik agar memiliki umur ekonomis yang lebih lama dan memiliki daya tahan mesin yang tangguh untuk digunakan dalam berbagai keadaan.

b. Dimensi fitur

Perusahaan Suzuki harus lebih memperhatikan lagi kualitas produk dari sepeda motor yang mereka hasilkan. Seperti memperhatikan motor agar mudah untuk dinyalakan atau distarter. Untuk hal tersebut pihak Suzuki bisa lebih memperhatikan kualitas aki yang digunakan dan saluran bensinnya, agar motor dapat mudah untuk dinyalakan. Kemudian pihak Suzuki juga dapat membuat sepeda motor matiknya dilengkapi dengan bagasi yang luas, seperti yang telah dilakukan oleh pesaingnya yaitu Honda.

2. Dimensi harga

a. Dimensi daya saing harga

Pada dimensi ini perusahaan dapat menurunkan harga sepeda motor Suzuki matik, karena harga yang ditetapkan oleh perusahaan dirasa belum terjangkau oleh pelanggan, maka apabila perusahaan dapat menurunkan harga yang dibandrol maka minat beli pelanggan untuk sepeda motor Suzuki matik dapat meningkat. Selanjutnya perusahaan sebaiknya membuat potongan harga agar pelanggan dapat lebih tertarik lagi untuk membeli sepeda motor Suzuki matik, seperti dengan menerapkan sistem diskon. Kemudian perusahaan juga dapat memberikan hadiah seperti merchandise kepada pelanggannya atau dengan menerapkan sistem undian berhadiah. Cara tersebut dapat

dilakukan agar lebih menarik minat beli pelanggan terhadap sepeda motor Suzuki matik.

### 3. Variabel minat beli

#### a. Dimensi transaksional

Suzuki sebaiknya memperbaiki kualitas produknya, yaitu dapat dengan memperbaiki mesinnya agar lebih tangguh disegala kondisi, awet atau memiliki ketahanan yang lama, dan lincah saat digunakan. Selain itu perusahaan juga dapat menurunkan harga yang mereka bandrol di pasaran, agar lebih membuat pelanggan tertarik lagi untuk membeli. Kemudian perusahaan juga dapat membuat sesuatu hal yang berbeda atau membuat suatu inovasi yang menjadi ciri khas sepeda motor Suzuki matik, dimana hal tersebut dapat membedakan Suzuki dengan para pesaingnya. Dengan memperhatikan hal-hal tersebut seperti memperbaiki kualitas produk, menurunkan harga yang dibandrol dipasaran, dan adanya suatu inovasi atau ciri khas yang diciptakan oleh perusahaan, maka minat beli pelanggan dapat meningkat, sehingga dapat menjadikan sepeda motor Suzuki matik sebagai pilihan utama pelanggan,

### 5.3 Saran

Berdasarkan hasil uji penelitian dan kesimpulan, maka dapat diberikan beberapa saran, baik untuk pihak perusahaan, dan juga untuk penelitian selanjutnya. Saran-saran tersebut, sebagai berikut :

1. Bagi pihak perusahaan

- a. Perusahaan harus merancang kembali mesin Suzuki matik agar memiliki umur ekonomis yang lebih lama, memiliki daya tahan mesin yang tangguh untuk digunakan dalam berbagai keadaan.
- b. Memprehatkan kualitas aki yang digunakan, saluran bensin, dan berbagai kualitas komponen lainnya, agar motor dapat mudah untuk dinyalakan.
- c. Pihak Suzuki juga dapat membuat sepeda motor matiknya dilengkapi dengan bagasi yang luas, seperti yang telah dilakukan oleh pesaingnya yaitu Honda. Hal ini dikarenakan motor yang memiliki bagasi yang luas lebih diminati karena dapat memuat banyak barang, sehingga dapat lebih memudahkan.
- d. Perusahaan dapat menurunkan harga sepeda motor Suzuki matik yang dibandrol di pasaran.
- e. Memberikan diskon atau potongan harga kepada pelanggan agar lebih diminati.
- f. Memberikan hadiah seperti *merchandise* atau undian.

2. Bagi penelitian selanjutnya

- a. Untuk penelitian selanjutnya dapat menggunakan *finite population* yang didapat dari pra riset untuk menentukan jumlah sampel.

- b. Penelitian selanjutnya dapat menambahkan area penelitian, agar data yang diperoleh lebih beragam sehingga hasil penelitian yang diperoleh dapat lebih baik lagi.
- c. Hendaknya menambahkan variabel lain yang lebih menarik untuk diteliti dan belum pernah diteliti sebelumnya.
- d. Penelitian ini dapat dilakukan kembali dengan objek penelitian yang berbeda pada jenis sepeda motor lainnya. Seperti sepeda motor bebek, sepeda motor *sport*, atau sepeda motor vespa.
- e. Penelitian dapat dilakukan dengan merk dari objek penelitian yang lainnya. Seperti merk Honda, Yamaha, dll.